

La France a-t-elle perdu en compétitivité et en attractivité?

Éric Heyer, Mathieu Plane et Xavier Timbeau

Mesurer la compétitivité (ou l'attractivité) d'un pays n'est pas chose facile. La notion même fait l'objet de débats et les résultats empiriques sont très différents d'une étude à l'autre. Dans la plupart des travaux réalisés, les notions de compétitivité et d'attractivité sont mélangées (Direction de la Prévision, 2004)¹. Il est cependant nécessaire de distinguer ces deux concepts. La compétitivité d'un pays est la capacité du secteur productif à répondre à la demande intérieure et étrangère tout en offrant aux résidents un niveau de vie croissant et soutenable.

L'appréciation de la compétitivité d'un pays fait appel à deux approches complémentaires (Debonneuil et *alii*, 2003)² : les indicateurs de performance d'un côté et leurs déterminants de l'autre. La première approche axée sur les résultats est une approche *ex post* de la compétitivité. Les indicateurs les plus pertinents sont alors les parts de marché des exportations dans le commerce mondial qui renvoient eux-mêmes à des éléments « prix » et « hors prix ». La seconde approche (compétitivité *ex ante*), qui s'intéresse aux déterminants internes de la croissance, regroupe des éléments touchant à l'attractivité que l'on développera plus loin.

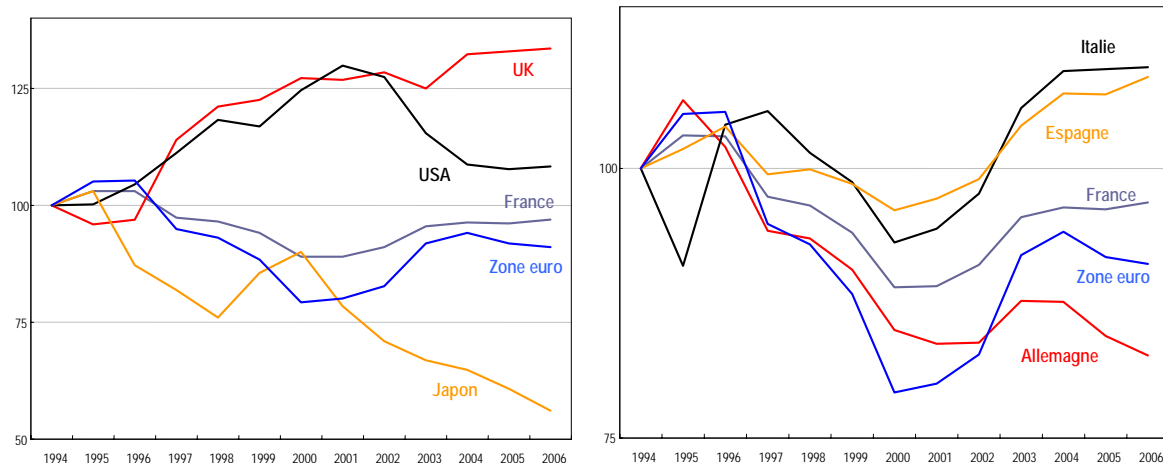
De bons indicateurs de performances

Au cours des années 90 et jusqu'au début des années 2000, la France a amélioré sa compétitivité-prix, et ce quelque soit l'indicateur retenu. Que l'on prenne les coûts salariaux unitaires pour l'ensemble de l'économie ou pour le seul secteur manufacturier, les prix du PIB ou ceux des exportations, la France se situe au début des années 2000 à un niveau inférieur à celui constaté 10 ans auparavant. Mieux, par la désinflation et la modération salariale, la France est, parmi les grands pays, celui qui a le plus réduit ses coûts salariaux unitaires dans le secteur manufacturier au cours de cette période (graphiques 3 et 4). Au regard du coût salarial pour l'ensemble de l'économie, seule l'Allemagne fait mieux que la France. Cette amélioration est d'autant plus remarquable qu'elle s'est déroulée au cours d'une période d'évolution tendancielle du taux de change effectif légèrement défavorable.

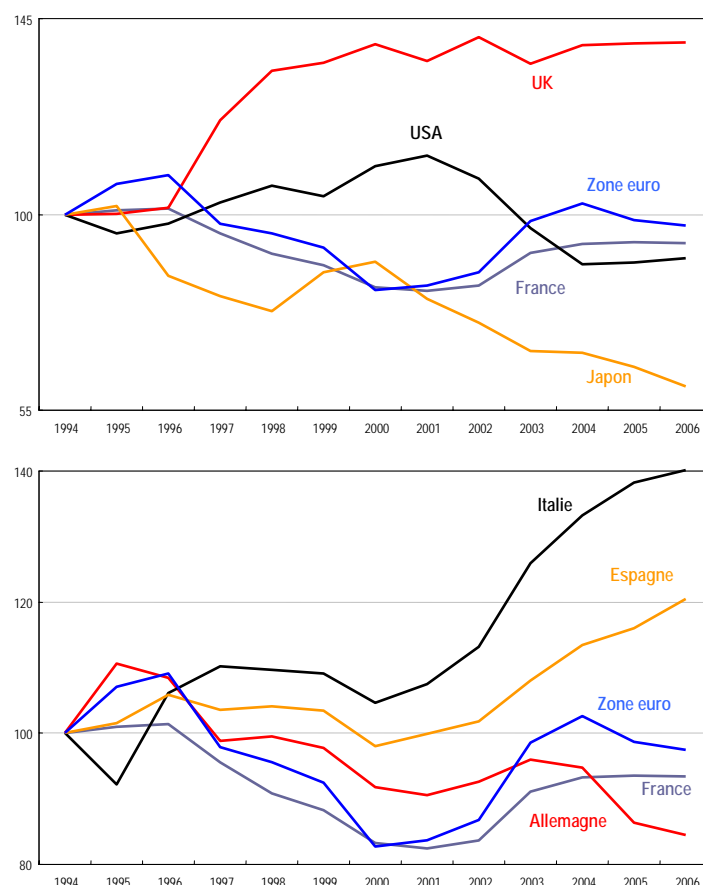
¹ Direction de la Prévision du ministère de l'Économie et des Finances, « Compétitivité et attractivité de l'économie française », *Analyses Économiques*, n° 36, avril 2004.

² Debonneuil M. et Fontagné L. (2003), « Compétitivité », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n° 40, La Documentation française.

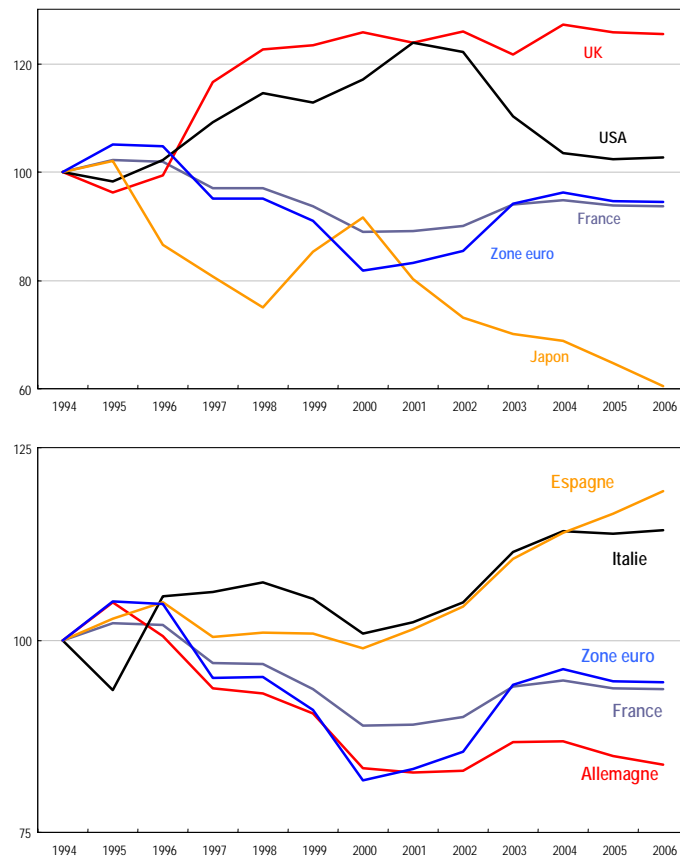
Graphiques 1-2. Coûts salariaux unitaires pour l'ensemble de l'économie 100=1994



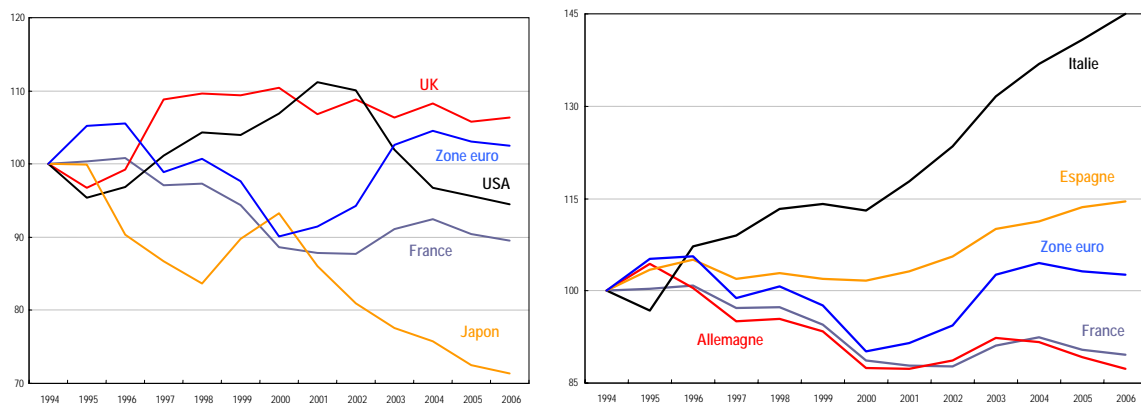
Graphiques 3-4. Coûts salariaux unitaires du secteur manufacturier



Graphiques 5-6. Prix du PIB



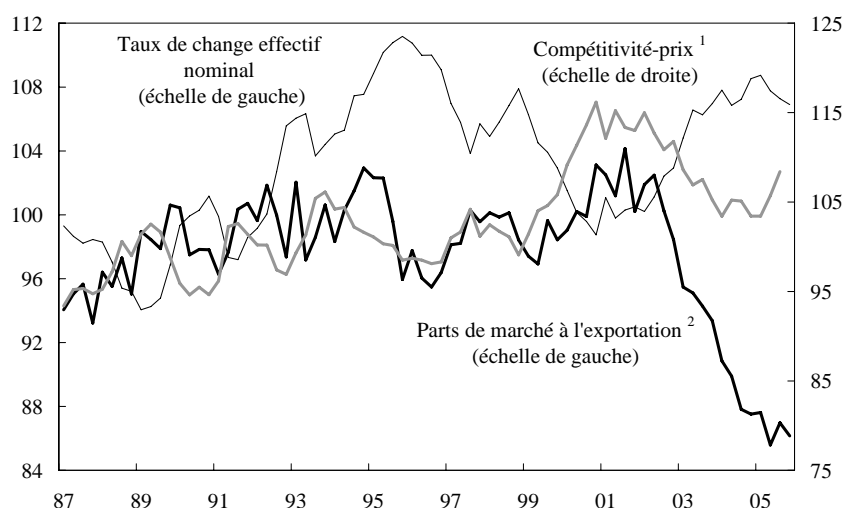
Graphiques 7-8. Prix des exportations



Source : Commission européenne.

Au cours de cette décennie, en maîtrisant mieux ses coûts salariaux que la plupart des pays européens et des pays anglo-saxons, la France a amélioré sa compétitivité prix et, par là, sa part de marché dans le commerce mondial. Celle-ci, soutenue par la faiblesse de l'euro et la modération salariale, a atteint un point haut en 2001 (graphique 9).

Graphique 9. Compétitivité-prix, taux de change effectif nominal et parts de marché
Indice base 100 en 1995



¹ Rapport des prix des concurrents à l'exportation sur les prix à l'exportation français.

² Rapport des exportations françaises à la demande adressée à la France en volume.

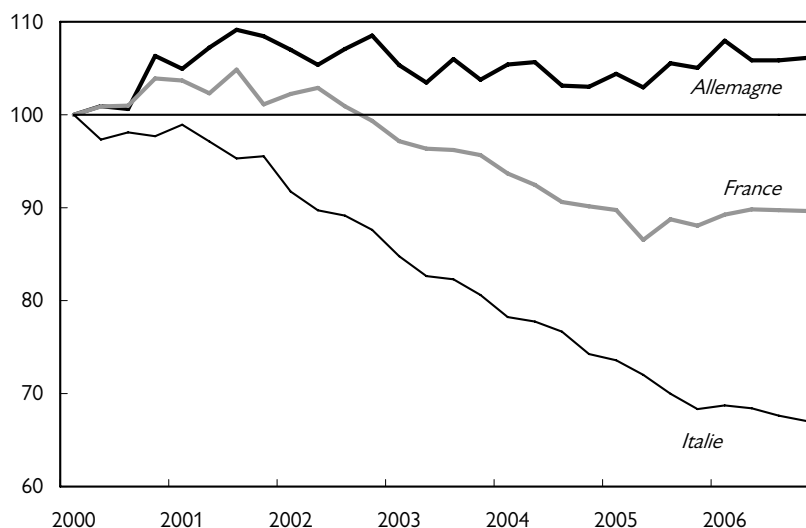
Sources : INSEE, comptes nationaux, estimation OFCE.

Depuis, la France a connu une lourde chute de ses parts de marché, principalement pour deux raisons : d'abord la perte de compétitivité-prix des exportations françaises consécutive à l'appréciation du taux de change effectif nominal de la France (valeur nominale par rapport à un panier de monnaies) comparable à celle observée au début des années 90, et ensuite, l'engagement d'une politique de réduction drastique des coûts de production par l'Allemagne. Ainsi, engagée depuis 2002 dans une thérapie visant l'amélioration de l'offre par la restriction des revenus et des transferts, l'Allemagne a vu ses coûts salariaux unitaires diminuer en niveau absolu mais aussi relativement à ses autres partenaires européens dont la France (graphiques 1 à 4). Cette politique expliquerait 30 % des pertes de parts de marchés françaises enregistrées au cours des deux dernières années.

Mais ces pertes de parts de marché ne sont pas une spécificité française. La politique menée en Allemagne lui permet de gagner des parts de marché sur les pays qui lui sont géographiquement et structurellement proches, autrement dit les grands pays européens. Et à cet égard, la France n'est pas le pays qui souffre le plus en terme de pertes de parts de marché. L'Italie, par exemple, a connu au cours de cette période des pertes nettement supérieures. Cela s'explique en grande partie par le comportement des exportateurs français qui, en procédant à une réduction de leur marge à l'exportation, ont limité la hausse des prix des exportations au cours des dernières années. De leur côté, les exportateurs italiens n'ont pas réduit leur marge et ont laissé les prix à l'exportation augmenter très fortement (voir

graphiques 7 et 8 et Felettigh et *alii*, 2006³). Cela s'est traduit par des pertes de parts de marché trois fois supérieures en Italie qu'en France depuis le début des années 2000 (graphique 10).

Graphique 10. Parts de marché depuis le début des années 2000
100=2000



Sources : données OCDE, données nationales, calculs OFCE.

Une France toujours attractive

L'approche *ex ante* de la compétitivité, s'intéresse aux éléments touchant à l'attractivité. Selon la Direction de la Prévision, l'attractivité peut-être définie, comme la capacité à attirer des activités nouvelles et les facteurs de production mobiles — capitaux, travailleurs qualifiés — sur le territoire afin d'améliorer la compétitivité et permet de mesurer la situation d'un pays dans sa capacité à s'intégrer aux échanges internationaux.

Les indicateurs pour mesurer l'attractivité d'un territoire se sont largement développés avec la construction d'indices de compétitivité mêlant à la fois des variables macroéconomiques et des enquêtes d'opinion. Ces indicateurs d'attractivité, mélangeant des données quantitatives et des enquêtes qualitatives, placent la France entre la 11e et la 80e place selon les instituts⁴ : les investisseurs sondés reprochent à la France une fiscalité trop lourde et une législation du travail trop rigide. Mais les classements établis avec ces indices

³ Felettich A., Tedeschi R., Lecat R. et Pluyaud B. (2006), « Parts de marché et spécialisation commerciale de l'Allemagne, de la France et de l'Italie », *Bulletin de la Banque de France*, n°146, février.

⁴ Pour ne citer que les études les plus médiatisées, mais très controversées, la France était classée respectivement, en 2005, au 11e et 30e rang mondial d'après le Business Competitiveness Index et le Growth Competitiveness Index du Forum économique mondial de Davos, 80e selon le Inward Foreign Direct Investment Performance Index du CNUCED en 2004 et 35e pour le World Competitiveness Overall Scoreboard de l'Institut international de management de Lausanne en 2006.

sont non seulement contestables, les méthodes utilisées manquant de robustesse (Cœuré et Rabaud, 2003)⁵, mais aussi très éloignées de ceux que l'on peut établir sur la base des seuls indicateurs quantitatifs. Parmi eux, le plus utilisé pour observer l'attractivité d'un territoire demeure les flux de capitaux de long terme liés à l'activité opérationnelle des groupes, c'est-à-dire les investissements directs étrangers (IDE) entrants dans le pays.

L'analyse des flux d'investissement directs apporte un diagnostic différent, en donnant une image positive de l'attractivité de la France. Dans un contexte de globalisation financière croissante, la France a amélioré sa place depuis le milieu des années 1980. Alors qu'elle figurait en sixième position en tant que pays d'accueil des IDE nets au cours des années 80, attirant moins de 4 % de l'ensemble des IDE, elle a atteint la troisième position en 2002 avec près de 8 % des IDE. En 2001, 2002 et 2003, l'éclatement de la bulle financière s'est accompagné d'une vive contraction des flux d'IDE dans le monde (baisse de 60 % entre 2000 et 2003) alors que ceux entrants en France ont continué à progresser en 2001 (56 milliards de dollars) et ne se sont contractés que de 20 % entre 2000 et 2003. En 2004, les IDE nets en France ont baissé de 48 %, ce recul tenant en partie à une grande opération de fusion entre sociétés résidentes faisant intervenir un investisseur étranger. Si l'on exclut cette opération, la diminution des IDE en France est ramenée à 29 %. Avec 40 milliards d'IDE nets en 2005, soit le double de 2004, la France se place au 4^e rang après la Grande-Bretagne (qui bénéficie d'un score exceptionnel grâce à une fusion importante dans le secteur énergétique), la Chine et les Etats-Unis.

Tableau 1. Flux d'entrée des IDE en pourcentage du total

| En % | 1970-1980 | 1980-1990 | 1990-2000 | 2000-2005 |
|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Etats-Unis | 11,9 | 34,6 | 20,1 | 15,2 |
| <i>Rang</i> | 3 ^e | 1 ^{er} | 1 ^{er} | 1 ^{er} |
| Royaume-Uni | 12,9 | 10,2 | 8,1 | 7,9 |
| <i>Rang</i> | 2 ^e | 2 ^e | 2 ^e | 2 ^e |
| France | 5,5 | 3,9 | 5,7 | 6,0 |
| <i>Rang</i> | 5 ^e | 6 ^e | 4 ^e | 4 ^e |
| Allemagne | 6,5 | 1,7 | 2,3 | 5,4 |
| <i>Rang</i> | 4 ^e | 15 ^e | 12 ^e | 5 ^e |
| Pays-Bas | 4,1 | 2,5 | 3,7 | 3,9 |
| <i>Rang</i> | 8 ^e | 9 ^e | 7 ^e | 6 ^e |
| Espagne | 2,2 | 3,4 | 4,1 | 3,9 |
| <i>Rang</i> | 11 ^e | 7 ^e | 6 ^e | 7 ^e |
| Italie | 2,8 | 1,8 | 1,4 | 2,1 |
| <i>Rang</i> | 10 ^e | 13 ^e | 17 ^e | 11 ^e |
| Japon | 0,6 | 0,4 | 0,6 | 0,9 |
| <i>Rang</i> | 25 ^e | 31 ^e | 29 ^e | 21 ^e |

Sources : CNUCED (2006), calculs OFCE.

⁵ Coeuré B. et Rabaud I. (2003), « Attractivité : analyse, perception et mesures », *Économie et Statistiques*, n° 363-364-365.

L'attractivité de la France comme terre d'accueil pour les investisseurs étrangers est encore confirmée par le taux de détention du capital des entreprises résidentes par les non-résidents. À la fin 2000, la France était, au sein des grands pays industrialisés, le pays le plus ouvert aux capitaux étrangers (26,6 %), après le Royaume-Uni (cf. tableau 2). Cette part des non-résidents dans le capital des entreprises résidentes en France a connu une croissance forte à partir de 1995, en particulier pour les sociétés cotées. À la fin 2000, les non-résidents détenaient environ 36 % du capital des entreprises cotées et 22 % de celui des non cotées (Dietsch, 2004)⁶. Pour les seules entreprises du CAC 40, les non résidents détenaient, à la fin 2005, 46 % de leur capital, soit 12 points de plus qu'à la fin 1997. Les actionnaires étrangers de ces groupes du CAC 40 sont à 43 % issus de la zone euro, 31 % des Etats-Unis et 13 % du Royaume-Uni.

Tableau 2. Taux de détention du capital des entreprises résidentes par les non-résidents à la fin 2000

En %

| Royaume-Uni | France | Japon | Allemagne | États-Unis |
|-------------|--------|-------|-----------|------------|
| 37,2 | 26,6 | 18,2 | 14,8 | 11,4 |

Sources : Comptes nationaux financiers, Banque de France.

⁶ Dietsch M. (sous la direction de) (2004), « Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes », *Rapport du Commissariat Général du Plan*, La Documentation française, janvier.